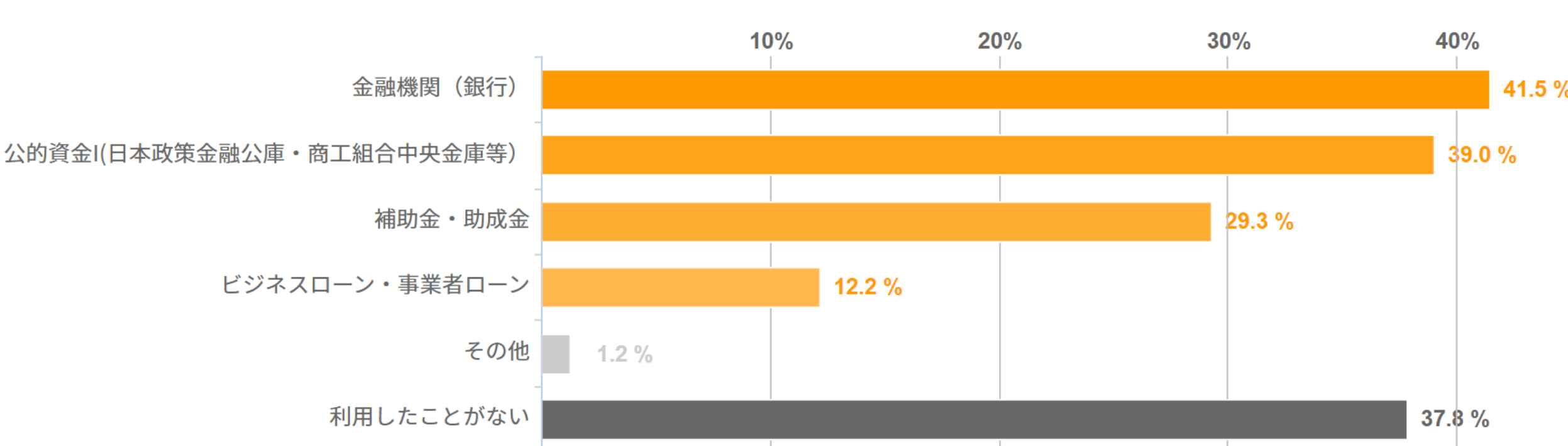


# 資金調達に関する調査結果

【回答期間】

2022年5月30日～2022年8月31日

## 利用したことのある資金調達の方法



## 資金調達の経験がある方

### その方法を選んだ理由

#### 金融機関（銀行）

##### 開業・開店資金として

- ・店舗開店資金として
- ・出店時に銀行と保証協会から借りた
- ・開業資金
- ・創業資金としてなるべく借りやすい方法を選んだ

##### 資金調達までの早さ

- ・地銀は書類が少なく、資金確保までのスピードが早い
- ・公庫より審査が早く借入ができたため

##### コロナ禍の低金利

- ・コロナ貸付で銀行から借りた
- ・コロナで無利子だったため
- ・コロナ禍で借りると金利が安かったため
- ・コロナの特別貸付
- ・コロナ貸付で金利が安かったため
- ・コロナ禍の際に借りてみた
- ・コロナによる特別枠があったため

##### まとまった資金調達に

- ・アパートを建てるため
- ・改装と運転資金を借りるために利用

##### そのほか

- ・勤め時代から利用していたため
- ・金利が安く、普段から利用しているから
- ・お付き合いで
- ・それしか方法を知らなかったため
- ・事業内容に合っていたため
- ・商工会の低金利融資があったため



#### プライベートでも...

- ・家の購入時のローン
- ・不動産によって決められた
- ・個人向けと教育ローンで利用
- ・マンションの残金ローン（この銀行なら貸してくれる感じだったため）

#### 公的資金（日本政策金融公庫・商工組合中央金庫等）

##### 開業・開店資金として

- ・店舗の開店資金として
- ・開業資金として
- ・お店をオープンするときに、組合を通して金利が低く借りることができたため
- ・開業時に金利が安いから
- ・オープン時の運転資金のため
- ・創業資金としてなるべく借りやすい方法を選んだ

##### 勧め・紹介

- ・お勧めしていただいたため
- ・税理士さんに紹介されたため
- ・事業拡大のため商工会に相談したら勧められた
- ・紹介

##### コロナ禍の低金利

- ・開業資金および、コロナ禍の売上減少に伴う資金調達として
- ・コロナ禍で協力金が出るまでの間、お店持続のために、低金利で借入をした
- ・コロナ貸付で金利が安かった
- ・コロナ特別貸付で無利息だったため

##### そのほか

- ・すぐ借りられるため
- ・国だから安心
- ・借りる方法の中で最適だったため
- ・1番借りやすかったため
- ・信用保証協会より協調融資が条件だったため
- ・事業内容に合っていたため
- ・審査がやさしいため
- ・他に方法を知らなかったため

##### 金利の低さ

- ・金利が安く、いつも利用しているため
- ・利息が安い
- ・金利が低い



#### 補助金・助成金

- ・コロナ禍で売上が下がり補助対象だったため
- ・オープン時に独立支援金を利用
- ・集客力を上げるための必要経費として使えて返済する必要がなく補助してもらえるため
- ・アプリ制作時に利用した
- ・事業内容に合っていた
- ・お得だったため

#### ビジネス・事業者ローン

- ・店舗の開店資金
- ・緊急性があるときに早く資金調達ができるため
- ・SNSを見ていたら、なぜか電話がかかってきた
- ・コロナで実質金利ゼロになったので、運転資金を一時的に増やすため
- ・創業資金でなるべく借りやすい方法を選んだ



#### プライベートでも...

- ・自宅購入の際に補助金を活用

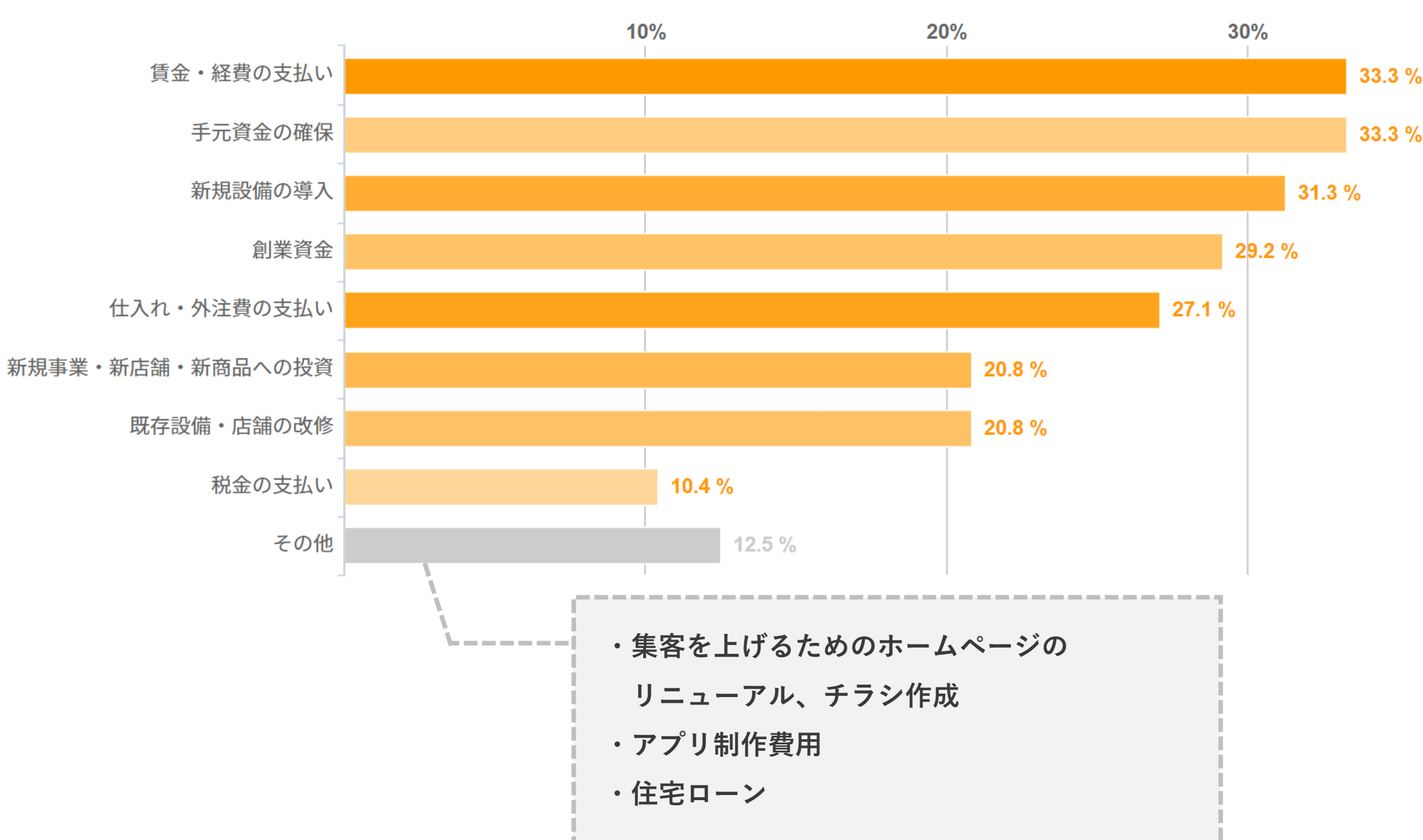
#### そのほか

- 【小規模企業共済】  
利率が低かったため

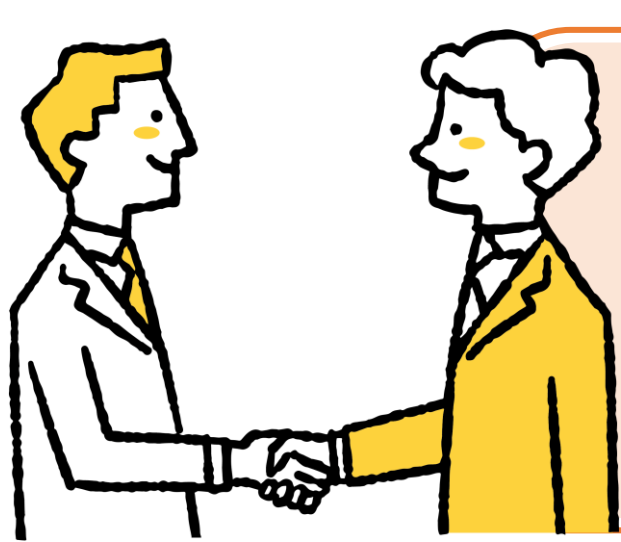
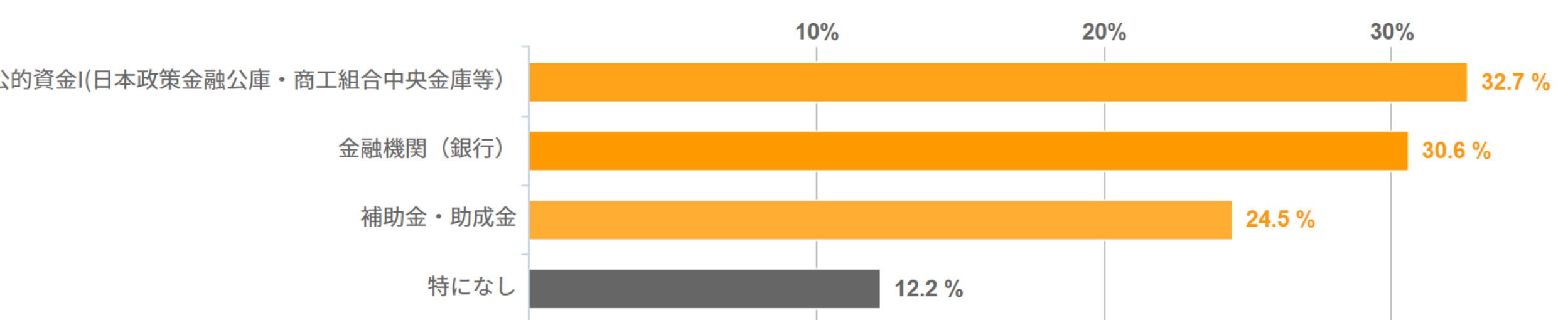




# 調達した資金の使いみち



# 満足度の高かった資金調達の方法



最も満足度が高かったのは

**公的資金**

(日本政策金融公庫・商工組合中央金庫等)

# 資金調達の経験がない方

## これまで資金調達をしてこなかった理由

### 必要性がなかった

- ・建設の材料など、支給されるため先払いの現金が必要ないから
- ・特に資金が必要がなかったため
- ・システムエンジニアのフリーランスなので、初期費用が少なく、資金調達の必要がなかったから
- ・現状必要ではないから
- ・自宅兼事務所で事業を行っているため、固定費が低い、また利益率が比較的高い士業で、広告宣伝は集客を主としてホームページで行っているため、その他の固定費もさほどかからないため資金調達の必要が無かった
- ・売上自体がそこまで落ち込まなかったのと、家のローンと一緒に出来たこと
- ・特に経費がかからないため
- ・必要性がなかったため。今度必要であれば利用予定

### 貯金・預金で賄えた

- ・規模が小さく、大きくするつもりもないので貯金で賄えたため
- ・預金の範囲内のできる事業だけをやってきたため
- ・貯金でまかなえたため
- ・自己資金で十分なため  
(レバレッジをかける必要がない)

### そのほか

- ・時間不足
- ・敷居が高いイメージ
- ・個人だし、信用もないので、あきらめていた
- ・あまりよくわからないから
- ・自分が知らない、知ろうとしなかったため

### 機会がなかった

- ・これまでに一度も考えたことがないから
- ・機会がなかったから
- ・自分自身に利用するタイミングがなかったため



# 資金調達のタイミング

## 事業拡大・新規事業

- ・店舗拡大
- ・事業が伸びると感じたとき
- ・新しい事業を始めるとき
- ・店舗展開するとき
- ・新店舗立ち上げ
- ・何か事業を始める時
- ・新規事業を行うとき
- ・より事業を拡大したいとき
- ・取り扱いアイテムの拡大のタイミング
- ・新規で何かを始めるとき
- ・M&Aで探したお店の譲渡資金
- ・事業を大きくしたいとき
- ・新築アパートを建てる時

## 売上減少・資金不足

- ・開業2年目、集客が思うように行かなくなったとき
- ・売り上げが下がった場合
- ・資金不足のとき
- ・手元の資金が少なくなったとき
- ・コロナで収入がなくなったとき
- ・月の売上がなかったとき
- ・今年は協力金の分の申告で多額な税金を納めるためお店が集客を得られず、売上が伸びなかったときに借入れをしたい
- ・支払いなどにかかる経費が、手持ちの資金では回らなくなりそうになったとき
- ・手持ち資金が少ないとき

## 新規設備等の導入・店舗改装

- ・新しい物の導入時
- ・設備投資
- ・新しい機材の購入時
- ・新しいものを導入したり、自宅サロンではなく店舗を構えたり修繕したりするとき
- ・店舗改装のとき
- ・材料を置く倉庫を建てる時
- ・車やパソコンなど仕事で使用する道具が必要なもの(特に値段が高いものを買うとき)
- ・機材の購入時

## 緊急事態(コロナ等)

- ・コロナ禍など社会情勢が不安定になるような緊急事態があったとき
- ・コロナ蔓延で、不安だったとき
- ・コロナが流行し、国の政策がでたとき
- ・コロナが始まって少したったとき
- ・有事の際、社会活動が停滞するとき
- ・コロナ特別貸付で利息がなかったとき  
急ぎではなかったが、今後の情勢が読めないので借りておいた
- ・家族の命に関わるものが起きたとき
- ・コロナの影響が出て苦しくなったとき
- ・突然何かが生じたとき



## 開業・開店

- ・新規開院のとき
- ・開業前
- ・開業時
- ・お店を出すタイミング
- ・会社設立時
- ・事業を始めるとき
- ・出店するとき

## まとまった資金が必要

- ・まとまった金額の工事など、自分で工事するようなことがあれば検討する
- ・大きなお金が必要なとき
- ・支払いなどで急に大きいお金が必要になった時
- ・暗号資産の次にくるトレンドに大きく投資するとき
- ・不動産などへの投資の際
- ・請け負い工事のとき

## そのほか

- ・お店が順調であり借りられる時に借りる
- ・借入の制度が活用できる場合
- ・自分で学ぶ講座があるとき
- ・無利子のとき
- ・今後の展開で必要性を感じる時
- ・必要だと感じたとき
- ・できるのであれば、いつでも
- ・考えにくいですが、リタイア後に事業継承を行う場合、仮に親族が事業継承し、事業所を別に構える時には、資金援助の為に資金調達を検討するかもしれない
- ・家のお金は使えないが、自分の本当にやりたい事ができたとき
- ・まずは資金調達を理解した上で、自分自身が利用できるものを把握して使いたい
- ・資金調達について理解できていない

## 今後もし必要ない

- ・今後もし必要ない
- ・今後もし、調達する事はない
- ・今後もし資金調達したいとは思わない
- ・年齢的にも、資金調達が不要でないことをやっていきたい

# 業界における資金調達の課題・問題・悩み

## 美容業

- ・開業においては改装費用がそれなりにかかるので、回収までのプランが重要
- ・どの業界でもそうかもしれないが、もっと情報がわかりやすいと思う
- ・制度をうまく活用できていない
- ・資金調達するような大きな動きがないこと
- ・資金調達の仕方がわからない  
どういった内容でいけるものなのか？
- ・借入入れの額
- ・給料が安いのでそもそもお金が貯まらず、融資が不利になる
- ・信頼関係の構築
- ・異業種との交流が少なく、金融機関を利用する場合の相談や情報が乏しいため、直接自己解決しなければいけない
- ・もっと簡潔にできればよい
- ・個人サロンでよほどの高額な機器を入れない限りは国や自治体などの補助金を利用したり、日本政策金融公庫も利用できるようなのでそれほど困らないのではと思う
- ・理容所の数が多く、高齢化が進んでいるため承認されにくい
- ・借入額に限られること
- ・住宅兼美容室なので次の借入入れが心配
- ・資金がなかなか貯まらない
- ・返済出来るかに不安がある

## 建設業

- ・無担保で融資してくれるか心配
- ・毎月決まって仕事があるわけではないので、収入が安定せず、クレジットカードなどが契約できない事
- ・業界界になのか、自己破産して高飛びする業者やなかなか振り込まない業者多いので泣き寝入りするしかないのかなと感じる
- ・仕事の減少
- ・なんとかこの後収入が戻るか、返していけるか心配

## 小売業

- ・どのタイミングで資金調達するのがベストなのか  
いまいちよくわからない
- ・売上げの確保
- ・まずは利用できるものを把握すること  
本部が管理しているため、個人に利用できるものは限られているが、実際フランチャイズではあるためいろいろ利用できるのではと思う

## 運送業

- ・車両を何台調達するかと稼働人員のバランスを考えなければならない
- ・個人での仕事なので特に資金調達の問題はない

## 個人投資家

- ・元々強い資本家が有利であることが課題
- ・資金を調達する側ではなく、資金を提供して利益を得る側に回りたいが、暗号資産では税金面の問題があること
- ・資金調達はしないことに決めているため、今ある資金を増やすことが課題
- ・融資が受けられない

## 医療・福祉業

### 【整体、整骨院】

- ・整骨院が連立し、潰れる院も増えているので、金融機関の審査が厳しくなった
- ・技術力向上等に使われる経費を公的資金で補助してもらいたい、こちらが知らないだけなのか該当するものがない

### 【歯科医】

開業資金が8000万円と高くなるので借りにくくなる

## 飲食業

- ・先に仕入れが必要であり、お酒が出ても次の日に買い出しするので自転車操業になる。そのため、手元にお金が通り過ぎるだけで、なかなか貯蓄ができないこと

## そのほか

### 【金融、翻訳】

金融には補助金などが厳しいそう

### 【土業】

都心に事務所を構えるような土業は固定費を吸収するだけの集客力が必要になる

### 【マッサージ（セラピスト）】

新店舗オープン、ホームページ作成、集客力強化

### 【ハウスクリーニング】

特別高すぎる道具は無いので、調達までしなくても大丈夫だと思う

### 【製造業】

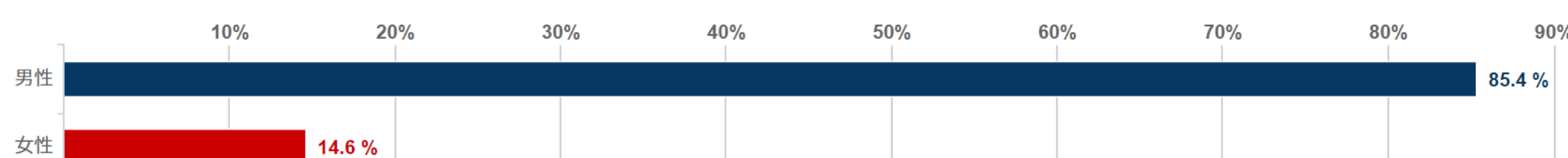
融資を受けれるかどうか不安

### 【不動産賃貸業】

銀行によって、アパート融資の基準がかなり違うようで、建築図面なども出来上がっていないと審査が始まらないため、自己資金でやるより事前計画が大変らしい

# 本調査の回答者属性

## ▼ 性別



## ▼ 年齢

